

## AN ANALYTICAL STUDY OF FARMERS NEGATIVE COMMUNICATION BEHAVIOR PATTERNS AND EXTENSION AGENTS TECHNIQUES IN DEALING WITH IT IN DAKAHLIA GOVERNORATE.

Abd El-Magieed, M. A. M.

Agric. Extension and Rural Society Dept., Fac. Agric., Mans. Univ.

دراسة تحليلية لأنماط السلوك الاتصالي السلبية للزراع وأساليب تعامل المرشدين الزراعيين معها بمحافظة الدقهلية.

محمد عبد المجيد محمد عبد المجيد

قسم الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي - كلية الزراعة - جامعة المنصورة.

### الملخص

إستهدفت هذه الدراسة بصفة أساسية التعرف علي أنماط السلوك الاتصالي السلبية للزراع وأساليب تعامل المرشدين الزراعيين معها، وذلك من خلال التعرف علي مستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية بين زراع المراكز الستة المدروسة من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، والتعرف علي أساليب تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط. كما إستهدفت الدراسة أيضاً التعرف علي العلاقة بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السليبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط.

وقد أجريت الدراسة بمحافظة الدقهلية، حيث تم اختيار ستة مراكز إدارية من مراكز المحافظة بطريقة عمدية لتمثل المناطق الجغرافية الثلاث بالمحافظة، وهي مركزي بلقاس ومنية النصر لتمثل شمال المحافظة، وطلخا والمنصورة لتمثل وسط المحافظة، وميت غمر وأجا لتمثل جنوب المحافظة. وإستهدفت الدراسة تناول شاملة المرشدين الزراعيين بالإدارات الزراعية الست، والبالغ عددهم (١٨٥) مرشداً زراعياً يمثلون (٤٧.٢%) من إجمالي عدد المرشدين الزراعيين بمحافظة الدقهلية خلال عام ٢٠١٠، ونظراً لغياب بعض المرشدين الزراعيين عن حضور الاجتماع الأسبوعي الذي عُقد بمقر الإدارات الزراعية الست بالمراكز الستة محل الدراسة أثناء جمع البيانات الميدانية، فقد تناولت الدراسة (١٧٤) مرشداً زراعياً يمثلون (٩٤.١%) من شاملة المرشدين الزراعيين بالإدارات الست المدروسة، ويمثلون (٤٧.٢%) من شاملة المرشدين الزراعيين بمحافظة الدقهلية.

وقد تم جمع البيانات الميدانية لهذه الدراسة خلال الفترة من يونيو حتى أغسطس ٢٠١٠ باستخدام أسلوب الاستبيان بالمقابلة الجماعية لمرشدي القرى المبحوثين أثناء اجتماعاتهم الأسبوعية بمقر الإدارة الزراعية التي تتبعها القرى التي يعملون بها. وقد تم استخدام التكرارات، والنسب المئوية، والأوزان النسبية، ومعامل ارتباط الرتب لسبيرمان كأدوات للتحليل الإحصائي واستخلاص نتائج الدراسة.

وقد توصلت الدراسة لعدد من النتائج لعل أهمها:

١- أن أنماط السلوك الاتصالي السلبية للزراع تنتشر في منطقة البحث بمستوي يتراوح بين المتوسط وفوق المتوسط، وذلك من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، حيث تراوحت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ما بين ٥٧.٣% لنمط "ذو العقلية المغلقة"، و ٦٧.٢% لنمط "المتردد". وبصفة عامة أظهرت النتائج المستوي المتوسط لإنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية بين الزراع بمنطقة البحث، حيث بلغ المتوسط العام للأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط مجتمعة بالمراكز المدروسة ٦٠.٧% وفق تقديرات المرشدين الزراعيين المبحوثين.

٢- أن مستوي تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية المنتشرة بين الزراع بمنطقة البحث أقل من المتوسط، حيث تراوحت الأوزان النسبية لمستوي التعامل مع تلك الأنماط ما بين ٣٦.٢% للنمط "المهيمن/ المتسلط"، و ٤٤.٦% للنمط "المتردد". كما أشارت نتائج الدراسة إلي المستوي المتدني لسلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية المنتشرة بين الزراع بمنطقة البحث، حيث بلغ المتوسط العام للأوزان النسبية لمستوي سلامة التعامل مع تلك الأنماط من قبل المرشدين الزراعيين المبحوثين بالمراكز الستة ٤٠.١%.

٣- بلغت قيمة معامل ارتباط الرتب لعلاقة مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط (٠.٢٠)، وهي قيمة غير معنوية عند مستوي ٠.٠٥، الأمر الذي يعكس عدم وجود علاقة بينهما، مما يشير إلى وجود فجوة بين مستوي إنتشار الأنماط السلوكية السلبية وقدرات المرشدين الزراعيين المبحوثين في إستيعاب الإختلافات بين هذه الأنماط والتعامل معها. كما أوضحت النتائج أن قيمة معامل ارتباط الرتب لعلاقة مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط وفق المراكز الستة المدروسة قد بلغت (-٠.٧٧)، وهي قيمة غير معنوية عند مستوي ٠.٠٥، الأمر الذي يعكس عدم وجود علاقة بينهما، ويشير إلى وجود فجوة بين مستوي إنتشار الأنماط السلوكية السلبية بكل مركز من المراكز الستة المدروسة وقدرات المرشدين الزراعيين المبحوثين في إستيعاب الإختلافات بين هذه الأنماط والتعامل معها، وتظهر تلك الفجوة بجلاء في جميع المراكز المدروسة.

## المقدمة

يقوم الاتصال بدور أساسي في الحياة الإنسانية باعتباره العامل الرئيسي لتواصل الأجيال ونشوء الحضارات وارتقائها وانتقال أو تبادل الثقافات، ومن ثم انتشار المعارف، ومن المنظور الإرشادي الزراعي يعتبر الاتصال جوهر العمل الإرشادي الزراعي، فعن طريقه يتم نقل المعارف والخبرات إلى الجمهور المستهدف بوسائل وطرق متعددة.

ويشكل المرشدون الزراعيون قاعدة الموارد البشرية الإرشادية الزراعية المنوط بها الاتصال بالزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية علي المستوي المحلي، فالمرشدين الزراعيين هم نقاط التقاء والتحام الجهاز الإرشادي الزراعي بالمزارعين، وتتأثر كفاءة وفعالية العمل الإرشادي الزراعي بمستوي كفاءة أداء المرشدين الزراعيين للأنشطة الاتصالية المختلفة التي يتم من خلالها نقل المعارف والخبرات والأفكار والأساليب الزراعية المستحدثة لجمهور الزراع.

وترجع معظم المشكلات التي تنشأ في الاتصال بالآخرين إلى نوعين رئيسيين من الإختلافات هما: الإختلافات في الإدراك Perception، والإختلافات في الأنماط الشخصية Interpersonal Styles (إدريس: ٢٠٠٦، ص ٣٩)، حيث يتباين الأفراد في بنائهم السيكولوجي متأثرين في هذا بجانب وراثي وجانب مكتسب، وتلعب العوامل الشخصية النفسية دوراً هاماً في إستجابة الأفراد لعملية الإتصال حيث تتأثر عملية الإتصال بنوع شخصية المتلقي فمثلاً الشخصية العدوانية لا يكون من السهل إقناعها، بل تتطلب كثيراً من الجهد والوقت لإقناعها، وقد لا يصل الإتصال إلى نتيجة أو يحقق هدفاً مع هذا النوع من أنواع الشخصية، إلا إذا تغير الموقف بحيث يكون مجبراً علي الإستجابة، أما الشخصية الإنسحابية فهي تميل إلى العزلة وتبدي مقاومة للإستجابة وتحتاج إلى معاملة خاصة قد تصل خلالها إلى الإقناع، وعلي العكس من ذلك فإن الشخصية الإنبساطية التلقائية تميل لأن تكون أكثر إستجابة للإتصال والإقناع (عازة عبد السلام: ٢٠٠٧، ص ٣٧).

وتتوقف الكفاءة الاتصالية للمرشد الزراعي، ومن ثم كفاءة العمل الإرشادي وتحقيقه لأهدافه علي مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية من جهة، وقدرة المرشدين الزراعيين المحليين علي التعامل مع تلك الأنماط من جهة أخرى، بل يمكن القول أن إنتشار تلك الأنماط قد لا يكون مؤثراً إذا ما توفر مرشدين زراعيين ذوي قدرات ومهارات متميزة في التعامل مع تلك الأنماط، والتقليل من أثرها السلبي علي كفاءة عمليات الإتصال الإرشادي التعليمي.

## الاستعراض المرجعي

يعرض هذا الجزء للإستعراض المرجعي للدراسة، والذي أمكن تقسيمه إلى ثلاثة أقسام رئيسية يتناول القسم الأول منها مفهوم الشخصية، ويعرض القسم الثاني للنظريات المفسرة للشخصية، بينما يتناول القسم الثالث والأخير أنماط السلوك البشري وكيفية التعامل معها، وفيما يلي عرض مبسط لتلك الأقسام.

### ١- مفهوم الشخصية:

حظي موضوع الشخصية في مجال علم النفس بإهتمام كبير من قبل العلماء والباحثين، وظهرت العديد من الأبحاث والدراسات والنظريات التي سعت لتحديد السمات والخصائص العامة للشخصية التي تميز الأفراد

بعضهم عن بعض، ويعد موضوع الشخصية من أعقد الموضوعات التي تناولها علم النفس، ويؤكد الكثيرون صعوبة تحديد المقصود بمصطلح الشخصية (محمد: ٢٠٠٧، ص ص ٨-٩).

ويعود البحث عن مفهوم الشخصية إلى بداية التاريخ الإنساني عندما تساءل الإنسان عن نفسه وعن هويته وطرح سؤاله الأول: من أنا؟ والإجابة على هذا التساؤل ليس بالأمر البسيط، لأن الإجابة عليه تتأثر بعوامل متعددة كالدين والفلسفة والمجتمع، ومع ذلك فهذا المصطلح شائع الإستعمال في أحاديث عامة الناس، حيث تنسب الشخصية إلى الإنطباع العام عن الفرد، وهذا يعكس الأصول القديمة للكلمة، فكلمة الشخصية Personality ترجع إلى الأتقنة التي كان يرتديها ممثلوا الدراما اليونانية القديمة، ثم أصبحت تطلق على الممثل نفسه، ثم إتسع إستعمالها ليشمل صفات الممثل الذاتية، ثم زاد إتساعها فأصبحت تستخدم لتشير إلى الإنطباع العام عن الفرد (العجمي: ٢٠٠٦، ص ١١). وهذا المفهوم عن الشخصية تطور وتعدّد عند علماء النفس، حيث عدد "جوردون ألبورت" أكثر من خمسين تعريفاً للشخصية، مما يعني عدم وجود إتفاق عام بين واضعي نظريات الشخصية حول الإستخدام الصحيح لهذا المصطلح (باربارا إنجلر: ١٩٩١، ص ٧). ومفهوم الشخصية في اللغة مشتق من كلمة "شخص" والشخص "كل جسم له إرتفاع وظهور"، والمراد به إثبات الذات فإستعير لها لفظ الشخص (ابن منظور: د.ت، ص ٤٥/٧). وفي المعجم الوسيط الشخصية هي "صفات تميز الشخص عن غيره ويقال: فلان لا شخصية له: ليس فيه ما يميزه من الصفات الخاصة، ويقال فلان ذو شخصية قوية: ذو صفات متميزة وإرادة وكيان مستقل (مجمع اللغة العربية: ١٩٨٦، ص ٤٧٥/١).

أما الشخصية عند علماء النفس فقد تعددت تعاريفها حيث بلغت أكثر من خمسين تعريفاً أورد (عبد الخالق: ١٩٨٣، ص ص ١٢-١٦) مجموعة منها على النحو التالي:

- ١- تعريف "ماي May" للشخصية بأنها "ما يجعل الفرد فعالاً أو مؤثراً في الآخرين".
- ٢- تعريف "برنس Prince" للشخصية بوصفها "المجموع الكلي لما لدي الفرد من إستعدادات بيولوجية مورثة ودوافع ونزعات وغرائز وشهوات، بالإضافة إلى النزعات والإستعدادات المكتسبة".
- ٣- تعريف "وارن Warren" للشخصية بأنها "ذلك التنظيم المتكامل لكل خصائص الفرد المعرفية والوجدانية والنزوعية والحسية كما تكشف عن نفسها في تميز واضح عن الآخرين".
- ٤- تعريف "بودن Bowden" للشخصية بأنها "تلك الميول الثابتة عند الفرد التي تنظم عملية التكيف بينه وبين بيئته".

٥- تعريف "شيرمان Sherman" للشخصية بأنها "السلوك المميز للفرد".

٦- تعريف "أيزنك Eysenck" للشخصية على أنها "ذلك التنظيم الثابت والدائم إلى حد ما لطابع الفرد ومزاجه وعقله وبنية جسمه والذي يحدد توافقه الفريد لبيئته".

٧- تعريف "جوردون ألبورت Allport" للشخصية بوصفها "التنظيم الدينامي داخل الفرد لتلك الأجهزة النفسية والجسمية التي تحدد خصائص سلوكه وفكره".

ويرجح الكثير من علماء النفس تعريف "جوردون ألبورت Allport" لأنه يتميز بالأتي (نجاتي: ١٩٨٨، ص ٣٢٦):

أ- يرى أن الشخصية تنظيم دينامي لجميع الأجهزة الحسية والنفسية في الفرد، والتنظيم عادة ثابت إلى حد ما، ولكنه مع ذلك قابل للتغيير نتيجة التفاعل الدائم للعوامل الشخصية والاجتماعية والمادية.

ب- يشير إلى التفاعل بين الأجهزة الجسمية والنفسية التي تحدد أساليب سلوك الفرد.

ج- يشير إلى الأساليب السلوكية التي يتوافق بها الفرد مع البيئة الخاصة به وتميزه عن غيره من الأفراد.

## ٢- نظريات الشخصية:

تعددت النظريات التي ساقها العلماء لتفسير الإختلافات في الشخصية بين الأفراد وبعضهم البعض وفيما يلي نعرض بإختصار لبعض من هذه النظريات.

### ١- نظرية الأنماط Types Theory:

يعتبر تصنيف الناس إلى مجموعة من الأنماط من أقدم ما عرفته البشرية من محاولات لتصنيف الشخصية، وأول من قام بهذا النوع من التصنيف هو "أبقراط" وذلك قبل أرمائة سنة قبل الميلاد، حيث صنف الناس إلى أربعة أنماط على أساس سوائل الجسم الأربعة، وهي: الدموي، والسوداوي، والصفراوي، والبلغمي، ويرى أن سيادة أحد هذه السوائل يؤدي إلى سيادة أحد الأمزجة على الإنسان، وعلي هذا الأساس صنف "أبقراط" الأمزجة إلى أربعة أنماط هي (نجاتي: ١٩٨٨، ص ص ٣٢٦-٣٢٧):

أ- المزاج الدموي Sanguine: ويتميز بالنشاط والمرح والتفاؤل وسهولة الإستثارة وسرعة الإجابة.

ب- المزاج السوداوي Melancholic: ويتميز بالإنطواء والتأمل وبطء التفكير والتشاؤم والميل للحزن والإكتئاب.

ج- المزاج الصفراوي Choleric: ويتميز بسرعة الإنفعال والتصنيف وحدة المزاج والصلابة والعناد والقوة.  
د- المزاج البلغمي Phlegmatic: ويتميز بالخمول وتبدل الشعور وقلة الإنفعال وعدم الإكتراث وبطء الحركة وبطء الإستتارة والإستجابة والميل إلي الشراهة.

## ٢- نظرية التحليل النفسي Psychoanalysis Theory:

يري "فرويد" أن للشخصية ثلاثة عناصر رئيسية تتفاعل فيما بينها تفاعلاً وثيقاً، وأن شخصية الإنسان هي محصلة هذا التفاعل، فتوازن هذه العناصر يؤدي إلي تكامل الشخصية وتصارعها أو تغلب إحداها يؤدي إلي إختلال التوافق وإعتلال الصحة النفسية، وهذه العناصر الثلاث هي (نجاتي: ١٩٨٨، ص ص ٣٣٣-٣٤٣):

أ- **الهو The Id**: الهو هو النظام الموروث من الشخصية والموجود منذ الولادة، وهو يحتوي علي الغرائز التي تمد الفرد بالطاقة النفسية اللازمة لعمل الشخصية بأكملها، ويحتوي العمليات العقلية المكبوتة، فهو لا شعوري كلية، والهو يعمل وفق مبدأ اللذة فهو يهتم بإشباع الحاجات البيولوجية الأساسية وتجنب الألم، وهو لا يراعي المنطق أو الإختلاف أو الواقع.

ب- **الأنأ The Ego**: يعمل الأنأ كوسيط بين الهو والعالم الخارجي، ويعمل وفق الواقع، وهو يقوم بالتحكم في المطالب الغريزية للهو مراعياً مقتضيات الواقع والظروف الإجتماعية وذلك بإصدار حكمه فيما إذا كان سيسمح بالإشباع أو بتأجيلها أو بقمعها، ويمثل الأنأ الإدراك والتفكير والحكمة وسلامة العقل، ويقوم بالإشراف علي إرادة الإنسان، كما يقوم بمهمة حفظ الذات وبعملات التوافق الضرورية لحياة الفرد.

ج- **الأنأ الأعلى أو المثالي The Super Ego**: وهو بمثابة الضمير أو المعايير الخلقية التي يحصل عليها الطفل عن طريق تعامله مع والديه ومعلميه والمجتمع الذي يعيش فيه، والتي سوف تصبح أحكامه علي الخير والشر والحسن والقيبح. والأنأ الأعلى ينزع إلي المثالية لا الواقعية ويتجه نحو الكمال لا اللذة، ويواجه الأنأ كافة الرغبات الغريزية للهو، فالأنأ الأعلى يقوم بمعارضة كل من الهو والأنأ.

## ٣- نظرية الذات Self Theory:

تبني أصحاب هذه النظرية في دراستهم للشخصية علي دراسة مجمل السلوك الإنساني، وأن الأساس الذي تكون عليه الشخصية هو الخبرة، والخبرة هي كل ما يمكن أن يصل إلي شعور الفرد، ومن مجموع خبرات الفرد وإدراكه لنفسه وتقويمه لها يتكون مفهوم الفرد لذاته ومن ثم تكون شخصيته (نجاتي: ١٩٨٨، ص ٣٤٤).

## ٤- نظرية السمات Traits Theory:

تقوم هذه النظرية علي أساس أن لكل شخصية نمطها الفريد من السمات، وأن هذه السمات تقوم بدور رئيسي في تحديد سلوك الفرد، وأن السمات أنماط سلوكية عامة ثابتة نسبياً وتصدر عن الفرد في مواقف كثيرة وتعبير عن توافقه مع البيئة، ولا يمكن ملاحظة السمات مباشرة ولكن يستدل علي وجودها من ملاحظة سلوك الفرد خلال فترة من الزمن. ونظريات السمات تستعين بعدد كبير من السمات التي يفترض أنها مشتركة بين الناس جميعاً في وصف كثير من الفروق الأخرى في الشخصية، ولذلك يعتقد أصحاب هذه النظريات أن هذه الطريقة في تحديد سمات فرد ما هي أحسن وسيلة لوصف وتقويم الشخصية (نجاتي: ١٩٨٨، ص ٣٣٩).

## ٣- أنماط السلوك البشري وكيفية التعامل معها:

أمكن حصر العديد من أنماط السلوك الإتصالي البشري منها مهو سلبي ومنها ما هو إيجابي واساليب التعامل مع تلك الأنماط من خلال إستعراض العديد من الكتابات والدراسات والمؤلفات في هذا المجال لعل أبرزها: (Rochelle: 2000)، (زايد: ٢٠٠٢)، (Patricia Mulkeen: 2002)، (Linda V. )، (Berens et al: 2002)، (Preston: 2007)، (عازة عبد السلام: ٢٠٠٧)، (Zachariah: 2007)، (Rohm: 2010):

النمط	صفاته	كيفية التعامل معه
العمومي أو المتعدد	<ul style="list-style-type: none"> <li>• يبدي عدم اهتمام بالمقابل.</li> <li>• عكر المزاج متحفز لوجود نقطة ضعف لدى المقابل.</li> <li>• يستخدم أسلوب الهجوم ورفع الصوت علي المقابل.</li> <li>• يتحدى بسعادة ويقف معاد للحقيقة باستمرار.</li> <li>• يفرح إذا فشل المتكلم في نقطة ما ويرفض أفكاره.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• كن مستمعاً جيداً له وأشعره بذلك دون الحديث معه.</li> <li>• اختصر الحديث معه.</li> <li>• عدم التطرق لموضوعات تثير حفيظته.</li> <li>• ابتسم وكن مرحاً بعيداً عن الإنفعال واستخدم العبارات التي تدل علي الموافقة: هز الرأس، نعم... كلام سليم، أفهمك جيداً.</li> <li>• إبعاده عن تخصصه بضرب أمثلة بعيدة.</li> <li>• ركز علي موضوع الاتفاق والالتقاء معه.</li> </ul>

النمط	صفاته	كيفية التعامل معه
التراث	<ul style="list-style-type: none"> <li>يتحدث كثيراً دون توقف.</li> <li>يتحدث عن كل شيء وفي كل شيء.</li> <li>يتحدث في كل شيء باستثناء الموضوع.</li> <li>كثير المرح يجب أن يقال عنه لطيف.</li> <li>لا يحافظ على مواعيده.</li> <li>قليل العمل وغير منظم ولا يهتم بالتخطيط.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أسأله أسئلة مغلقة (نعم - لا).</li> <li>عدم الدخول معه في مواضيع جانبية.</li> <li>تركيز الحديث معه وإرجاعه إلى الموضوع بذكاء غير الخروج منه.</li> <li>تذكره في بداية الحديث بضيق الوقت لديك.</li> <li>ابتعد عن التعليقات على حديثه التي تزيد من تفاعله في الحديث.</li> </ul>
الخجل	<ul style="list-style-type: none"> <li>غير واثق من نفسه.</li> <li>يتحفظ ويحمر وجهه لأقل مؤثر.</li> <li>يخشى التحدث مع أن لديه الكثير ويحاول الاختباء خلف المجموعة.</li> <li>ينزوي ولا يحب أن يبرز في شيء.</li> <li>كثير القلق والتردد.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>زرع الثقة بنفسه ومن وسائل ذلك الثناء والتشجيع.</li> <li>حثه على التحدث عن أفكاره.</li> <li>أظهر له سلامة حديثه وأفكاره.</li> <li>بدد القلق والتردد لديه من خلال ذكر مساوئ خجله.</li> </ul>
الباحث عن التقدير	<ul style="list-style-type: none"> <li>مبالغ بأفكاره.</li> <li>يقلل من شأن الآخرين.</li> <li>متعطر متعجرف يتعامل مع الآخرين بتعالي وتكبر.</li> <li>يحاول تصيد سلبيات المتحدث ويحرجه ويرفع الصوت عليه.</li> <li>عديم الثقة بالناس.</li> <li>يطلب الحصول على مزايا لنفسه.</li> <li>يكثُر من مقاطعة حديث الآخرين.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>استخدام طريقة ( نعم، نعم، ولكن ... طبعاً طبعاً، ولكن).</li> <li>تعرف على مواطن امتيازك أمامه حتى لا تتيح له الفرصة في التعليقات الساخرة.</li> <li>بلباقة ذكره بدورك فيما ينجزه.</li> <li>لا تستخدم معه الأسئلة المفتوحة.</li> <li>ركز حديثك وتأكد من معلوماتك وقم بعملك خير قيام حتى لا تكون كبش فداء.</li> <li>حافظ على هدوئك وابق واقعياً.</li> </ul>
المتعلق	<ul style="list-style-type: none"> <li>يتودد لك بشكل مبالغ فيه.</li> <li>يسعى إلى الوصول والتقرب منك بشتى الوسائل.</li> <li>يستخدم مجاملات غير صادقة لكي يكسب مودتك.</li> <li>يحدثك بما تود سماعه.</li> <li>يجعل غيره يعمل نيابة عنه، ويبرز ويتسلق على أكتاف الآخرين.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>علم المتملق الطريقة اللائقة للمدح، وضح ذلك عن طريق أسلوبك في مدح عمل شخص.</li> <li>أعمل على النقد البناء، حافظ على اللهجة الإيجابية مجتنباً التهديد.</li> <li>أشعره بمعرفتك بجهوده ودوره وإمكاناته من خلال إشارات ذكية في ذلك.</li> <li>قدم الثناء على جهد من عمل معه في الخفاء.</li> </ul>
المزاح	<ul style="list-style-type: none"> <li>يستخدم السخرية ليستفزك ويغضبك ويضحك الآخرين.</li> <li>يعبر عن نقده وشكواه بالاستهزاء وتوجيه التعليقات.</li> <li>يحاول السيطرة على الموقف أو على اللقاء والمجلس دون أن يبدو مسئول عنه.</li> <li>يتملمس في عيون ووجوه من حوله الابتسامه بعد سخريته.</li> <li>يغضب في حال نصحه بالابتعاد عن أسلوب السخرية ويرى أن ذلك نوع من أنواع المزاح.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اطلب التوضيح، استخدم العبارات المؤدية لتطلب من المستهزئ أن يوضح انتقاداته وليكن أكثر تحديداً في مقاصده.</li> <li>غير اتجاه حديث المستهزئ واجعله يتوقف عن السخرية منك أو من الزملاء ويركز على الموضوع.</li> <li>تحدث مع هذا الشخص على انفراد وأنت في قمة الهدوء والأعصاب والابتسام، لتشعره أن سخريته لم تحقق هدفها.</li> <li>كلفه بالقيام بمهام البحث عن علاج ما ينتقده بأسلوب ساخر.</li> </ul>
المتهم/الاجنبى	<ul style="list-style-type: none"> <li>يهمل عمله والواجبات الملقاة عليه (في المدرسة، المنزل، العمل).</li> <li>يتجاهل بعض الأعباء والأعمال والواجبات المكلف بها.</li> <li>يؤجل الأعمال والواجبات المطلوبة منه.</li> <li>لا يكن اعتباراً ولا يقدر مشاعر زملائه وأصدقائه.</li> <li>لا يحب أن يلتزم أو يرتبط بأي أعمال.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أظهر له مشاركتك لشخصية الدافئة واهتمامك به كفرد، عبر عن إيمانك بأهميته، استخدم المناقشات الودية لاستكشاف المشكلة ومعرفة ما يسوؤه.</li> <li>ابحث عن حوافز تشجعه.</li> <li>ترتيب لقاءات مفتوحة مع جميع الزملاء لمناقشة الجد والمثابرة والتفاعل في سبيل القضاء على التقاعس والكسل.</li> <li>ممارسة التشجيع له باستمرار وبصور متنوعة.</li> </ul>

النمط	صفاته	كيفية التعامل معه
المتعجب	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا يعرف الأنظمة ولا يلتزم بها بل ويتعمد تجاهلها.</li> <li>يحرص على أن يتصرف خلاف الأنظمة للفت الأنظار نحوه.</li> <li>يسخر ويثير الاعتراضات في الجلسة.</li> <li>في حال الاعتراض عليه ومناقشته أمام المجموعة فإنه يرفع الصوت ويسئ الأدب كي لا ينتقصه الآخرون.</li> <li>كثير الحركة العيئية في قاعة الدراسة أو في الردهات.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا تتصيد وتعلق على جميع ما يبدو منه.</li> <li>امنحه التقدير والاحترام واجعل له مكانة في نفسك دون أن تبدي إعجاب تجاه تصرفاته اللامسئولة.</li> <li>أطنب كثيراً وشجع وايد إعجابك به في حال التزامه في الأنظمة أو اتزان سمته، كأن تبدي إعجابك بذكائه من خلال تصرفاته الحسنة.</li> <li>لا تتدخل معه في جدال.</li> <li>لا تناقشه أو تعترض عليه أمام المجموعة.</li> <li>لا تبتد أي إعجاب أو ابتسامه تجاه مشاغباته.</li> <li>أشعره بوجوده وأهميته وكلفه بمهام تناسب قدراته وأعنه على ذلك.</li> <li>تحدث معه بانفراد وأظهر له ودك ومشاعرك الدافئة.</li> </ul>
الطامع	<ul style="list-style-type: none"> <li>طيب القلب ومقبول من الآخرين.</li> <li>لديه الشعور بالأمان.</li> <li>يثق بالناس و يثق أيضاً بنفسه.</li> <li>يرغب في سماع الإطراء من الآخرين.</li> <li>حسن المعاملة و المعشر و كثير المرح.</li> <li>يتحاشى الحديث حول العمل.</li> <li>يرى نفسه بخير و الآخرين بخير أيضاً.</li> <li>تتميز أعصابه بالإسترخاء.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>قالبه باحترام و حافظ على الإصغاء الجيد.</li> <li>حاول أن توجد في الحديث ما يهمه.</li> <li>أكثر من توجيه الأسئلة إليه و عزز إجاباته الإيجابية.</li> <li>حاول العمل على إشراكه الحديث.</li> <li>تصرف بجدية معه عند الحاجة.</li> </ul>
المتردد	<ul style="list-style-type: none"> <li>يفتقر إلى الثقة بنفسه.</li> <li>تظهر عليه علامات الخجل و القلق.</li> <li>تتصف مواقفه غالباً بالتردد.</li> <li>يجد صعوبة في إتخاذ القرار.</li> <li>يضيع وسط البدائل العديدة.</li> <li>يميل للإعتماد على اللوائح و الأنظمة.</li> <li>كثير الوعود و لا يهتم بالوقت.</li> <li>يطلب المزيد من المعلومات و التأكيدات.</li> <li>يرى نفسه أنه ليس بخير و الآخرين بخير.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>محاولة زرع الثقة في نفسه.</li> <li>التخفيف من درجة القلق و الخجل بأسلوب الودية الراحية.</li> <li>ساعده على إتخاذ القرارات و أظهر له مساويء التأخير في ذلك.</li> <li>أعمل على توفير نظام معلومات جيد لتزويده.</li> <li>أعطه مزيداً من التأكيدات.</li> <li>أفهمه أن التردد يضر بصاحبه و بعلاقته مع الآخرين.</li> <li>أفهمه أن الإنسان يحترم بثباته و قدرته على إتخاذ القرار.</li> </ul>
ذو العقيدة المقلدة	<ul style="list-style-type: none"> <li>يتجاهل وجهة نظرك ولا يرغب في الإستماع إليها.</li> <li>يرفض الحقائق الثابتة ليظهر درجة عناده.</li> <li>صلب، قاس في تعامله.</li> <li>ليس لديه إحترام للآخرين و يحاول النيل منهم.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أشرك الآخرين معك لكي توحد الرأي أمام وجهة نظره.</li> <li>أطلب منه قبول وجهة نظر الآخرين لمدة قصيرة لكي تتوصلوا إلى إتفاق.</li> <li>أخبره بأنك ستكون سعيداً لدراسة وجهة نظره فيما بعد.</li> <li>استعمل أسلوب: نعم ... و لكن.</li> </ul>
المهين/ المتسلط	<ul style="list-style-type: none"> <li>قاسي في تعامله حتى أنه يقسو على نفسه أحياناً.</li> <li>لا يحاول تفهم مشاعر الآخرين لأنه لا يثق بهم.</li> <li>يكثر من مقاطعة الآخرين بطريقة تظهر تصلبه برأيه.</li> <li>يحاول أن يترك لدى الآخرين إنطباعاً بأهميته.</li> <li>مغرور في نفسه لدرجة أن الآخرين لا يقبلوه.</li> <li>لديه القدرة على المناقشة مع التصميم على وجهة نظره.</li> <li>يرى نفسه أنه بخير و لكن الآخرين ليسوا بخير.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أعمل على ضبط أعصابك و المحافظة على هدونك.</li> <li>حاول أن تصغي إليه جيداً.</li> <li>تأكد من أنك على إستعداد تام للتعامل معه.</li> <li>لا تحاول إثارة بل جادله بالتالي هي أحسن.</li> <li>حاول أن تستخدم معلوماته و أفكاره.</li> <li>كن حازماً عند تقديم وجهة نظرك.</li> <li>أفهمه إن الإنسان المحترم على قدر إحترامه للآخرين.</li> <li>ردد على مسامحه الآيات والأحاديث المناسبة.</li> <li>استعمل معه أسلوب: نعم ... و لكن.</li> </ul>

النمط	صفاته	كيفية التعامل معه
المتعصبون	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا يبالي بالآخرين لدرجة أنه يترك أثراً سيئاً لديهم.</li> <li>يفتقر إلى الثقة لذا تجده سلبياً في طرح وجهات نظره.</li> <li>تقليدي و لا تغريه الأفكار الجديدة و يصعب حثه على ذلك.</li> <li>لا مكان للخيال عنده فهو شخصية غير مجددة.</li> <li>عنيد، صلب، يضع الكثير من الاعتراضات.</li> <li>يذكر كثيراً تاريخه الماضي.</li> <li>يلتزم باللوائح والأنظمة المرعية نصاً لا روحاً.</li> <li>لا يميل للمخاطرة خوفاً من الفشل.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التعرف على وجهة نظره من خلال موقفنا الإيجابية معه.</li> <li>تدعيم وجهة نظرك بالأدلة للرد على اعتراضاته.</li> <li>أكد له على أن لديك العديد من الشواهد التي تؤيد أفكارك.</li> <li>عدم إعطائه الفرصة للمقاطعة.</li> <li>قدم أفكارك الجديدة بالتدرج.</li> <li>لتكن دائماً صبوراً في تعاملك معه.</li> <li>استعمل أسلوب: نعم ... ولكن.</li> </ul>
مدعي الحق	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا يصدق كلام الآخرين و يبدي دائماً اعتراضه.</li> <li>متعالي، و يحب السيطرة الكلامية و يميل إلى السخرية.</li> <li>عنيد، رافض، و متمسك برأيه.</li> <li>يفتخر و يتحدث عن نفسه طيلة الوقت.</li> <li>شكاك، و يرتاب بدوافع الآخرين.</li> <li>يحاول أن يعلمك حتى عن عمك أنت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تماسك أعصابك و حافظ على هدونك التام.</li> <li>تقبل تعليقاته و لكن عليك أن تثابر في عرض وجهة نظرك.</li> <li>ألجأ في مرحلة ما إلى الإطراء و المدح.</li> <li>اختر الوقت المناسب لمقاطعته في مواضيع معينة.</li> <li>لتكن واقعياً معه دائماً.</li> <li>لا تفكر في الانتقام منه أبداً.</li> <li>استعمل أسلوب: نعم ... ولكن.</li> </ul>
الناقدون السلبيون	<ul style="list-style-type: none"> <li>صعب المراس، و لكنه ليس من الشاكرين أو الغضبانيين.</li> <li>يصعب التعامل معه بكثرة المطالب.</li> <li>يجررك بالحاحه لأن تؤدي له خدمة عند سفره مثلاً.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عالجه بالمرأوخة و التسوية.</li> <li>أخبره أنك ستفكر في طلبه و تحدثه في شأنه لاحقاً و عندها تستطيع أن تفكر فعلاً بما ستخبره.</li> <li>قل له: إنني مرتبط بمواعيد كثيرة، أرجو ألا تتوانى في الإتصال بي مرة ثانية.</li> </ul>
الباحثون الأخطاء	<ul style="list-style-type: none"> <li>مقولته المشهورة: الهجوم خير وسيلة للدفاع.</li> <li>يتصيد الأخطاء على درجة عالية.</li> <li>لديه دائماً مجموعة من الأسئلة ليوافق بها الآخرين.</li> <li>تراه يتنقل من مكان لآخر بحثاً عن الأخطاء.</li> <li>ليس لديه إحترام لمشاعر الآخرين.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا تفقد السيطرة على أعصابك معه.</li> <li>لا تفتح له الباب الكامل ليقول كل ما عنده.</li> <li>أصغ إليه بدرجة عالية.</li> <li>أفهمه أن لكل إنسان حدود يجب أن يلتزم بها.</li> <li>لا تعطيه الفرصة للسيطرة الكلامية.</li> </ul>

#### المشكلة البحثية

يعد جهاز الإرشاد الزراعي أحد الأجهزة الرئيسية المعنية بتطوير المجتمع الريفي وزيادة الإنتاجية الزراعية، ولكي يصل الإرشاد الزراعي إلى تحقيق أهدافه فإنه يستخدم طرقاً اتصالية عديدة لحمل رسائله الإرشادية إلى جمهور الزراع. ويعد المرشد الزراعي أحد أهم الأعمدة الاتصالية في الإرشاد الزراعي، حيث يقع علي عاتقه بالدرجة الأولى مهمة الاتصال بالزراع، ويتوقف نجاح المرشد الزراعي أو فشله باعتباره وكبلاً للتغيير إلى حد كبير علي شخصيته ومهارته في الاتصال بجمهور الزراع.

ولكي تتم عملية الاتصال بصورة فعالة تؤدي إلى اقتناع الزراع وتبنيهم للتوصيات الفنية الزراعية لابد من توافر مجموعة من الخصائص والسمات في المرشد الزراعي من ضمنها المعرفة الجيدة بالمهارات الاتصالية (التحدث، والاستماع، والكتابة، والقراءة)، إلى جانب القدرات المتعلقة بالتعامل مع الفروق الفردية بين الزراع وبعضهم البعض (Oakley and Garforth: 1985, pp. 94-95).

والمهارة في الاتصال تتطلب تطويع الرسالة والموقف الاتصالي كله لنوعية مستقبلتي الرسالة، لذلك فالمرسل الجيد لا بد أن يكون علي دراية بسلوكيات الأفراد، فالدراسة والبحث في هذا المجال من شأنه أن يعمق خلفية المرسل سواء أكان رئيس عمل، مروضاً، زميلاً، مدير إدارة، معلماً، أو أباً، كما أنه يخلق جواً من التعاطف والتفارب مما يحسن من عمليات الاتصال ويسهم في تحقيق الهدف المطلوب منها (عازه عبد السلام: ٢٠٠٧، ص ٣٨).

ويشير العلماء إلي شيوع العديد من أنماط السلوك الاتصالي السلبية أثناء الأنشطة الاتصالية التعليمية والتدريبية المختلفة، والتي يؤثر كل منها في كفاءة عملية الاتصال ومدى تحقيقها لأهدافها، حيث تسود أنماط سلوكية اتصالية سلبية مثل النمط العدواني أو المشاغب، والمعترض، والمهرج، والثرثار، والباحث عن

التقدير، والباحث عن المصلحة الذاتية، والخجول، والمتسلط، وذو العقلية المغلقة ... الخ من الأنماط السلوكية الإتصالية السلبية (زايد: ٢٠٠٢، ص ٧٩).

وتدل مطالعة الاتجاهات البحثية التي توفرت للباحث على ندرة الدراسات المتعلقة بمدي انتشار الأنماط السلوكية الإتصالية السلبية بين الزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية، وأساليب تعامل المرشدين الزراعيين المحليين مع تلك الأنماط، إلي جانب أن معظم الدراسات والبحوث التي أجريت في مجال الاتصال الإرشادي وفعاليتها تناولت الاتصال الإرشادي من الناحية الكمية Quantitative، بمعنى أنها ركزت بشكل كبير علي معدلات الاتصال وطرقه وأنواعه وأكثر مما تناولت الجانب الكيفي Qualitative لعملية الاتصال الإرشادي والذي يعكس الكيفية التي يتم بها الاتصال بالجمهور، ومهارة المرشد في التعامل مع الأنماط السلوكية الإتصالية السلبية التي قد تعوق عملية الاتصال.

ولذا فقد قامت الدراسة الحالية بهدف التعرف علي مستوى إنتشار الأنماط السلوكية الإتصالية السلبية للزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية وأساليب تعامل المرشدين الزراعيين المحليين معها.

#### أهداف البحث

تستهدف هذه الدراسة بصفة أساسية التعرف علي أنماط السلوك الإتصالي السلبية للزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية وأساليب تعامل المرشدين الزراعيين معها، ولتحقيق هذا الهدف تم صياغة الأهداف البحثية الفرعية التالية:

- ١- التعرف علي مستوى إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين زراع المراكز الستة المدروسة من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين.
- ٣- التعرف علي أساليب تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بين زراع المراكز الستة المدروسة.
- ٣- التعرف علي العلاقة بين مستوى إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السليبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط.

#### الطريقة البحثية

##### المجال الجغرافي:

أجريت هذه الدراسة بمحافظة الدقهلية، حيث تم اختيار ستة مراكز إدارية من مراكز المحافظة بطريقة عمدية لتمثل المناطق الجغرافية الثلاث بالمحافظة، وهي مركزي بلقاس ومنية النصر لتمثل شمال المحافظة، وطلخا المنصورة لتمثل وسط المحافظة، وميت غمر وأجا لتمثل جنوب المحافظة.

##### المجال البشري:

تحدد المجال البشري للدراسة في شاملة المرشدين الزراعيين بالقوى التابعة للمراكز الستة المدروسة والبالغ عددهم (١٨٥) مرشداً زراعياً يمثلون (٤٧.٢%) من إجمالي عدد المرشدين الزراعيين بالمحافظة، وذلك وفقاً لسجلات إدارة الإرشاد الزراعي بمديرية الزراعة بالدقهلية لعام ٢٠١٠. وإستهدفت الدراسة تناول شاملة المرشدين الزراعيين بالإدارات الزراعية الست، ونظراً لغياب بعض المرشدين الزراعيين عن حضور الاجتماع الأسبوعي الذي عُقد بمقر الإدارات الزراعية الست أثناء جمع البيانات الميدانية، فقد تناولت الدراسة (١٧٤) مرشداً زراعياً يمثلون (٩٤.١%) من شاملة المرشدين الزراعيين بالإدارات الست المدروسة، ويمثلون (٤٧.٢%) من شاملة المرشدين الزراعيين بمحافظة الدقهلية. ويوضح الجدول (١) توزيع شاملة الدراسة علي الإدارات الزراعية الست المدروسة.

جدول (١): توزيع شاملة الدراسة علي الإدارات الزراعية الست المدروسة.

شاملة المرشدين الزراعيين		المستهدف	الإدارة الزراعية
الفعلي	العدد		
% من المستهدف			
١٠٠.٠	٤٣	٤٣	بلقاس
٩٦.٢	٢٥	٢٦	منية النصر
٨٤.٦	٢٢	٢٦	طلخا
١٠٠.٠	٣٦	٣٦	المنصورة
٨٥.٤	٣٥	٤١	ميت غمر



١٠٠٠٠	١٣	١٣	أجا
٩٤.١	١٧٤	١٨٥	الإجمالي

المصدر: مديرية الزراعة بالدقهلية، إدارة الإرشاد الزراعي، بيانات غير منشورة، ٢٠١٠.

#### المجال الزمني:

تم جمع البيانات الميدانية لهذه الدراسة خلال الفترة من يونيو حتى أغسطس ٢٠١٠ باستخدام أسلوب الاستبيان بالمقابلة الجماعية لمرشدي القرى المبحوثين أثناء اجتماعاتهم الأسبوعية بمقر الإدارة الزراعية التي تتبعها القرى التي يعملون بها.

#### أداة جمع البيانات

تم تصميم استمارة استبيان بالمقابلة الشخصية لجمع بيانات الدراسة الحالية من مرشدي القرى المبحوثين، وقد روعي في تصميمها أن تتماشى بنودها وتحقيق الأهداف البحثية. وقد تضمنت الإستمارة مجموعة من الأسئلة التي تتعلق بتقدير المرشدين الزراعيين المبحوثين لمستوي انتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية بين الزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية بالقرى التي يعملون بها، علاوة علي أسلوب تعاملهم مع كل نمط من هذه الأنماط أثناء تنفيذ طرق الاتصال الإرشادية المختلفة.

#### المعالجة الكمية للبيانات:

تمت معالجة بعض إستجابات المبحوثين لتصبح في صورة كمية يمكن من خلالها إجراء التحليلات الإحصائية وإستخلاص النتائج، وذلك علي النحو التالي:

#### أ- مستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية:

لحساب مستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية، طُلب من كل مبحوث أن يحدد - بناءً علي إعطاءه صفات محددة لكل نمط مدروس تمكنه من التعرف عليه بدقة وتمييزه عن غيره من الأنماط المدروسة- مستوي إنتشار هذا النمط بين الزراع بالقرية التي يعمل بها من خلال الإستجابات التالية (محدود الإنتشار، متوسط الإنتشار، عالي الإنتشار)، وقد أعطيت تلك الإستجابات الأوزان (١، ٢، ٣) علي الترتيب. ثم تم حساب الوزن النسبي لمستوي إنتشار كل نمط مدروس باستخدام المعادلة التالية:

$$\frac{(ت١ \times ١) + (ت٢ \times ٢) + (ت٣ \times ٣) + (ت٤ \times ٤)}{١٠٠ \times ن \times و}$$

ن × و

حيث أن: ت= التكرار، و= الوزن، ن= إجمالي عدد المبحوثين، و= الحد الأقصى للوزن.

#### ب- مستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية للزراع:

لحساب مستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية المنتشرة بمناطق عملهم، طُلب من كل مبحوث أن يحدد أهم (٤) إجراءات يتخذها مع كل نمط مدروس حال ظهوره في أحد الأنشطة الاتصالية التي يقوم بتنفيذها، وقد تم الحكم علي سلامة تلك الإجراءات في ضوء أساليب التعامل الموضحة قرين كل نمط مدروس كما ورد بالإستعراض المرجعي للدراسة الحالية والذي تم عرضه أنفأ، وقد أعطي كل مبحوث درجة واحدة عن كل إجراء صحيح تم ذكره للتعامل مع كل نمط مدروس، وبذلك حصل المبحوثين علي درجات تتراوح ما بين (٠-٤)، ثم تم تقسيم هذه الدرجات إلي ثلاث فئات هي: (٠ درجة)، (١-٢ درجة)، (٣-٤ درجات) لتعبر عن مستوي سلامة التعامل (تعامل غير سليم، تعامل سليم لحد ما، تعامل سليم) علي الترتيب، وتم إعطاء الفئات الثلاثة السابقة الأوزان (١، ٢، ٣) علي الترتيب. تلي ذلك حساب الوزن النسبي لمستوي سلامة التعامل مع كل نمط مدروس وفق المعادلة السابقة.

#### أدوات التحليل الإحصائي:

تم استخدام التكرارات، والنسب المئوية، والأوزان النسبية، ومعامل ارتباط الرتب لسبيرمان كأدوات للتحليل الإحصائي واستخلاص نتائج الدراسة.

### النتائج ومناقشتها

يعرض هذا الجزء لنتائج الدراسة الميدانية، وسوف يبدأ هذا العرض بالتعرف علي مستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبية بين زراع المراكز الستة المدروسة من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، يلي ذلك التعرف علي أساليب تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط، وأخيراً

يتناول هذا الجزء التعرف علي العلاقة بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط. وفيما يلي عرض لتلك النتائج بالتفصيل.

أولاً: مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين زراع المراكز الستة المدروسة من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين:

تحقيقاً للهدف البحثي الأول والخاص بالتعرف علي مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين زراع المراكز الستة المدروسة من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، يعرض جدول (٢) توزيع مرشدي القرى المبحوثين وفق تقديرهم لمستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين الزراع بمناطق عملهم.

جدول (٢): توزيع مرشدي القرى المبحوثين وفق تقديرهم لمستوي انتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين الزراع بمناطق عملهم.

الترتيب	الوزن النسبي	مستوي انتشار النمط						الأنماط المدروسة
		عالي		متوسط		محدود		
		%	عدد	%	عدد	%	عدد	
٥	٥٩.٤	١٦.١	٢٨	٤٦.٠	٨٠	٣٧.٩	٦٦	• الخجول.
٨	٥٨.٢	١١.٥	٢٠	٥١.٧	٩٠	٣٦.٨	٦٤	• الثرثار.
١	٦٧.٢	٢٠.١	٣٥	٦١.٥	١٠٧	١٨.٤	٣٢	• المتردد.
٧	٥٨.٦	١٣.٨	٢٤	٤٨.٣	٨٤	٣٧.٩	٦٦	• المعترض.
١٢	٥٧.٣	١١.٥	٢٠	٤٨.٩	٨٥	٣٩.٧	٦٩	• ذو العقلية المغلقة.
١١	٥٧.٥	١٤.٤	٢٥	٤٣.٧	٧٦	٤٢.٠	٧٣	• الباحث عن التقدير.
٣	٦٥.٧	١٥.٥	٢٧	٤٢.٥	٧٤	٤٢.٠	٧٣	• المهيمن/ المتسلط.
١٠	٥٧.٨	١٨.٤	٣٢	٦٠.٣	١٠٥	٢١.٣	٣٧	• الباحث عن المصلحة الذاتية.
٤	٦٤.٢	٢٩.٩	٥٢	٣٢.٨	٥٧	٣٧.٤	٦٥	• المتمهل/ اللامبالي.
٨	٥٨.٢	١٠.٩	١٩	٥٢.٩	٩٢	٣٦.٢	٦٣	• المهرج.
٦	٥٩.٠	١٦.١	٢٨	٤٤.٨	٧٨	٣٩.١	٦٨	• المشاغب/ العدواني.
٢	٦٦.٥	٢١.٣	٣٧	٥٦.٩	٩٩	٢١.٨	٣٨	• الصامت.

ويتضح من الجدول السابق أن نمط المزارع "المتردد" قد جاء في الترتيب الأول بين أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة من حيث مستوي إنتشاره بين الزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية بمنطقة البحث وذلك من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، تلاه نمط المزارع "الصامت"، ثم نمط المزارع "المهيمن/ المتسلط"، حيث جاءت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ٦٧.٢%، ٦٦.٥%، ٦٥.٧% علي الترتيب. كما تشير نتائج ذات الجدول إلي أن أنماط المزارعين "الباحث عن المصلحة الذاتية"، و"الباحث عن التقدير"، و"ذو العقلية المغلقة" قد احتلت المراتب الثلاث الأخيرة بين أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة وفق مستوي إنتشارها بين الزراع المستهدفين بالخدمة الإرشادية الزراعية بمنطقة البحث وذلك من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، حيث جاءت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ٥٧.٨%، ٥٧.٥%، ٥٧.٣% علي الترتيب. وبصفة عامة أظهرت النتائج أن أنماط السلوك الإتصالي السلبية للزراع تنتشر في منطقة البحث بمستوي يتراوح بين المتوسط وفوق المتوسط، وذلك من وجهة نظر المرشدين الزراعيين المبحوثين، حيث تراوحت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ما بين ٥٧.٣% لنمط "ذو العقلية المغلقة"، و ٦٧.٢% لنمط "المتردد".

وفيما يتصل بمستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة وفق تقديرات المرشدين الزراعيين المبحوثين، يعرض جدول (٣) توزيع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة وفق الأوزان النسبية لإنتشارها بين الزراع بمنطقة البحث وفق تقديرات المرشدين الزراعيين المبحوثين. ويتضح من الجدول المستوي المتوسط لإنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبية بين الزراع بمنطقة البحث، حيث بلغ المتوسط العام للأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط مجتمعة بالمراكز المدروسة وفق تقديرات

المرشدين الزراعيين المبحوثين ٦٠.٧%. كما تشير نتائج الجدول إلي أن المراكز الجنوبية لمحافظة الدقهلية (ميت غمر، وأجا) تنتشر بها الأنماط الإتصالية السلبية للزراع بمعدلات أكبر من إنتشارها بالمراكز الشمالية (بلقاس، ومنية النصر)، في حين حققت مراكز الوسط (المنصورة، وطلخا) معدلات إنتشار متوسطة مقارنة بالمراكز الجنوبية والشمالية. وقد أمكن ترتيب المراكز المدروسة وفق الأوزان النسبية لإنتشار الأنماط الإتصالية السلبية بها وفق تقديرات المرشدين الزراعيين المبحوثين ترتيباً تنازلياً علي النحو التالي:

- ميت غمر (٨٠.٠%) - أجا (٦٧.٧%) - المنصورة (٦٣.٠%)  
- طلخا (٥٥.٢%) - بلقاس (٥١.٣%) - منية النصر (٤٧.٠%)

وتعكس هذه النتائج إرتباط أنماط السلوك الإتصالي للزراع بمناطق جغرافية بعينها، حيث تظهر بعض الأنماط بكثرة في مناطق جغرافية معينة، في حين تغيب أو يقل ظهورها في مناطق جغرافية أخرى.

**جدول (٣): توزيع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة وفق الأوزان النسبية لإنتشارها بين الزراع بمنطقة البحث وفق تقديرات المرشدين الزراعيين المبحوثين.**

المرکز المدروسة	بلقاس		منية النصر		طلخا		المنصورة		ميت غمر		أجا	
	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي
• الخجول.	٦	٤٥.٣٣	٨	٥٠.٠٠	٦	٦٢.٢٢	٧	٨٢.٦٧	٢	٦٦.٦٧	٥	٦٦.٦٧
• الثرثار.	٤	٣٨.٦٧	١١	٦٥.١٥	٤	٥٧.٧٨	١٠	٨٠.٠٠	٤	٥٥.٨٦	١٢	٥٥.٨٦
• المتردد.	٢	٦٦.٦٧	٥	٤٦.٦٧	٣	٦٥.٥٦	٣	٨٠.٠٠	٤	٧٦.٥٨	٢	٧٦.٥٨
• المعترض.	٥	٤٤.٠٠	٩	٥٠.٠٠	٦	٦٣.٣٣	٥	٧٨.٦٧	٨	٦٤.٨٦	٧	٦٤.٨٦
• ذو العقلية المغلقة.	٧	٤٨.٠٠	٤	٥٧.٥٨	٥	٥٧.٧٨	١٠	٧٧.٣٣	١٠	٦١.٢٦	١٠	٦١.٢٦
• الباحث عن التقدير.	٧	٤٦.٦٧	٥	٤٥.٤٥	٩	٦٠.٠٠	٨	٨٠.٠٠	٤	٦٦.٦٧	٥	٦٦.٦٧
• المهيمن/ المتسلط.	١٢	٣٧.٣٣	١٢	٤٢.٤٢	١٢	٦٧.٧٨	٢	٨٠.٠٠	٤	٧٦.٥٨	٢	٧٦.٥٨
• الباحث عن المصلحة الذاتية.	٢	٦١.٣٣	١	٧١.٢١	٢	٥٨.٨٩	٩	٧٧.٣٣	١٠	٦٣.٩٦	٩	٦٣.٩٦
• المتمهل/ اللامبالي.	٩	٤٢.٦٧	١٠	٤٣.٩٤	١١	٧٥.٥٦	١	٨٦.٦٧	١	٨١.٩٨	١	٨١.٩٨
• المهرج.	٩	٥٠.٦٧	٣	٥٠.٠٠	٦	٥٧.٧٨	١٠	٧٨.٦٧	٨	٦٤.٨٦	٧	٦٤.٨٦
• المشاغب/ العدواني.	١١	٤٦.٦٧	٥	٤٥.٤٥	٦	٦٥.٥٦	٣	٨٠.٠٠	١٠	٧٧.٣٣	٧	٧٧.٣٣
• الصامت.	١	٥٦.٠٠	٢	٧٤.٢٤	١	٦٣.٣٣	٥	٨١.٣٣	٣	٦١.٢٦	١٠	٦١.٢٦
المتوسط العام		٥١.٣		٤٧.٠		٥٥.٢		٦٣.٠		٨٠.٠		٦٧.٧

وتشير النتائج الواردة بالجدول (٣) إلي أن نمط المزارع "الصامت" ينتشر بمركز بلقاس وطلخا، في حين أن نمط المزارع "المهمل/ اللامبالي" ينتشر بمراكز المنصورة وميت غمر وأجا، كما أن نمط المزارع "الباحث عن المصلحة الذاتية" ينتشر بمركز منية النصر. وهذه النتائج في مجملها تعكس ما سبق إستنتاجه من إرتباط أنماط السلوك الإتصالي للزراع بمناطق جغرافية بعينها.

**ثانياً: أساليب تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية السائدة لدي الزراع بالمراكز الستة المدروسة:**

تحقيقاً للهدف البحثي الثاني والخاص بالتعرف علي أساليب تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع الأنماط الإتصالية السلبية السائدة لدي الزراع بالمراكز الستة المدروسة، يعرض جدول (٤) توزيع مرشدي القرى المبحوثين وفق مستوي سلامة تعاملهم مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية للزراع المنتشرة بمناطق عملهم.

**جدول (٤): توزيع مرشدي القرى المبحوثين وفق مستوي سلامة تعاملهم مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية للزراع المنتشرة بمناطق عملهم.**

الترتيب	الوزن النسبي	مستوي سلامة التعامل						الأنماط المدروسة
		تعامل سليم		تعامل سليم لحد ما		تعامل غير سليم		
		عدد	%	عدد	%	عدد	%	
٥	٤٠.٤	٢	١٩.٠	٣٣	٧٩.٩	١٣٩	• الخجول.	
٤	٤١.٢	١.٧	٣	٣٥	٧٨.٢	١٣٦	• الثرثار.	
١	٤٤.٦	٧.٥	١٣	٣٣	٧٣.٦	١٢٨	• المتردد.	
٨	٣٩.٨	٤.٠	٧	٢٠	٨٤.٥	١٤٧	• المعترض.	
٥	٤٠.٤	٢.٣	٤	٢٩	٨١.٠	١٤١	• ذو العقلية المغلقة.	
١١	٣٨.٣	٢.٣	٤	١٨	٨٧.٤	١٥٢	• الباحث عن التقدير.	
١٢	٣٦.٢	٠.٦	١	١٣	٩٢.٠	١٦٠	• المهيمن/ المتسلط.	
٣	٤١.٤	٢.٩	٥	٣٢	٧٨.٧	١٣٧	• الباحث عن المصلحة الذاتية.	

١٠	٣٨.٥	٢.٩	٥	٩.٨	١٧	٨٧.٤	١٥٢	• المتمهل/ اللامبالي.
٩	٣٨.٧	٤.٠	٧	٨	١٤	٨٧.٩	١٥٣	• المهرج.
٧	٤٠.٢	٣.٤	٦	١٣.٨	٢٤	٨٢.٨	١٤٤	• المشاعب/ العواني.
٢	٤٤.٤	٤.٠	٧	٢٥.٣	٤٤	٧٠.٧	١٢٣	• الصامت.

ويتضح من الجدول السابق أن نمط المزارع "المتردد" قد جاء في الترتيب الأول بين أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة من حيث مستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع هذا النمط بمنطقة البحث، تلاه نمط المزارع "الصامت"، ثم نمط المزارع "الباحث عن المصلحة الذاتية"، حيث جاءت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ٤٤.٦%، ٤٤.٤%، ٤١.٤% على الترتيب. وتعاكس هذه النتائج أن نمط المزارع "المتردد" والذي حاز أعلى مستويات إنتشار بين الأنماط المدروسة بمنطقة البحث هو نفس النمط الذي حاز أعلى مستوي من سلامة التعامل من قبل المرشدين الزراعيين المبحوثين. كما تشير نتائج نفس الجدول إلى أن أنماط المزارعين "المهمل/ اللامبالي"، و"الباحث عن التقدير"، و"المهيمن/ المتسلط" قد احتلت المراتب الثلاث الأخيرة بين أنماط السلوك الإتصالي السلبية المدروسة وفق مستوي تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط بمنطقة البحث، حيث جاءت الأوزان النسبية لإنتشار تلك الأنماط ٣٨.٥%، ٣٨.٣%، ٣٦.٢% على الترتيب. وبصفة عامة أظهرت النتائج أن مستوي تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بين المزارع بمنطقة البحث أقل من المتوسط، حيث تراوحت الأوزان النسبية لمستوي التعامل مع تلك الأنماط ما بين ٣٦.٢% للنمط "المهيمن/ المتسلط"، و٤٤.٦% للنمط "المتردد".

وفيما يتصل بمستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بين المزارع بالمراكز المدروسة، يعرض جدول (٥) توزيع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بمنطقة البحث وفق الأوزان النسبية لمستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين معها.

جدول (٥): توزيع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بمنطقة البحث وفق الأوزان النسبية لمستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين معها.

مراكز المدروسة	بلقاس		منية النصر		طلخا		المنصورة		ميت غمر		اجا	
	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي
• الخجول.	١٠	٤٠.٩٥	٩	٤٥.٤٥	٤	٣٨.٨٩	١	٣٤.٦٧	٣	٤٣.٢٤	١	٤٣.٢٤
• الثرثار.	٤	٤٩.٥٢	٦	٤٨.٤٨	٢	٣٥.٥٦	٤	٣٣.٣٣	٧	٣٨.٧٤	٨	٣٨.٧٤
• المتردد.	١	٦٠.٠٠	٢	٥٤.٥٥	١	٣٤.٤٤	٧	٣٤.٦٧	٣	٣٧.٨٤	١٢	٣٧.٨٤
• المعترض.	٦	٤٧.٦٢	٤	٣٧.٨٨	٨	٣٤.٤٤	٧	٣٣.٣٣	٧	٤٠.٥٤	٤	٤٠.٥٤
• ذو العقيلة المغلقة.	٥	٤٨.٥٧	٦	٤٣.٩٤	٥	٣٤.٤٤	٧	٣٤.٦٧	٣	٣٨.٧٤	٨	٣٨.٧٤
• الباحث عن التقدير.	٩	٤٢.٨٦	٤	٣٦.٣٦	١٠	٣٤.٤٤	٧	٣٣.٣٣	٧	٣٨.٧٤	٨	٣٨.٧٤
• المهيمن/ المتسلط.	١٢	٣٩.٠٥	١٢	٣٣.٣٣	١٢	٣٤.٤٤	٧	٣٤.٦٧	٣	٣٨.٧٤	٨	٣٨.٧٤
• الباحث عن المصلحة الذاتية.	٣	٤٩.٥٢	٣	٤٤.٠٠	٥	٣٥.٥٦	٤	٣٣.٣٣	٧	٤٠.٥٤	٤	٤٠.٥٤
• المتمهل/ اللامبالي.	١٠	٤٠.٩٥	٩	٣٨.٦٧	١١	٣٤.٨٥	٤	٣٥.٥٦	٢	٤٢.٣٤	٢	٤٢.٣٤
• المهرج.	٨	٤٥.٧١	١١	٣٧.٣٣	٧	٣٩.٣٩	١٢	٣٣.٣٣	٧	٤٠.٥٤	٤	٤٠.٥٤
• المشاعب/ العواني.	٧	٤٦.٦٧	٨	٣٧.٨٨	٨	٣٧.٧٨	٢	٣٣.٣٣	٧	٤٢.٣٤	٢	٤٢.٣٤
• الصامت.	٢	٥٥.٢٤	١	٤٩.٣٣	٣	٤٦.٩٧	٢	٣٧.٧٨	١	٣٩.٦٤	٧	٣٩.٦٤
المتوسط العام		٤٧.٢		٤١.٤		٤١.٩		٣٥.٥		٣٤.٣		٤٠.٢

ويتضح من البيانات الواردة بهذا الجدول المستوي المتدني لسلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بين المزارع بمنطقة البحث، حيث بلغ المتوسط العام للأوزان النسبية لمستوي سلامة التعامل مع تلك الأنماط من قبل المرشدين الزراعيين المبحوثين بالمراكز الستة المدروسة مجتمعة ٤٠.١%. وقد أمكن ترتيب المراكز المدروسة وفق الأوزان النسبية لمستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الإتصالي السلبية المنتشرة بها ترتيباً تنازلياً علي النحو التالي:

- بلقاس (٤٧.٢%) - طلخا (٤١.٩%) - منية النصر (٤١.٤%)
- اجا (٤٠.٢%) - المنصورة (٣٥.٥%) - ميت غمر (٣٤.٣%)

ثالثاً: التعرف علي العلاقة بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط: تحقيقاً للهدف البحثي الثالث والخاص بالتعرف علي العلاقة بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط، يعرض جدول (٦) نتائج العلاقة الإرتباطية بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط، ويتضح من هذا الجدول أن قيمة معامل إرتباط الرتب لعلاقة مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع بالمراكز الستة المدروسة ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط قد بلغت (٠.٢٠)، وهي قيمة غير معنوية عند مستوي ٠.٠٥، الأمر الذي يعكس عدم وجود علاقة بينهما، مما يشير إلي وجود فجوة بين مستوي إنتشار الأنماط السلوكية السلبية وقدرات المرشدين الزراعيين المبحوثين في إستيعاب الإختلافات بين هذه الأنماط والتعامل معها، وتظهر تلك الفجوة بجلاء بصفة خاصة مع أنماط المعترض، والمهيمن/ المتسلط، والمتمهل/ اللامبالي، والمشاغب/ العدواني.

جدول (٦): نتائج العلاقة الإرتباطية بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط.

الأنماط المدروسة	مستوي الإنتشار		مستوي سلامة التعامل	
	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي
• الخجـول.	٥	٥٩.٤	٥	٤٠.٤
• الثرثـار.	٨	٥٨.٢	٤	٤١.٢
• المتـردد.	١	٦٧.٢	١	٤٤.٦
• المعتـرض.	٧	٥٨.٦	٨	٣٩.٨
• ذو العقـلة المغلقة.	١٢	٥٧.٣	٥	٤٠.٤
• الباحث عن التقدير.	١١	٥٧.٥	١١	٣٨.٣
• المهيمـن/ المتسلط.	٣	٦٥.٧	١٢	٣٦.٢
• الباحث عن المصلحة الذاتية.	١٠	٥٧.٨	٣	٤١.٤
• المتمهل/ اللامبالي.	٤	٦٤.٢	١٠	٣٨.٥
• المهـرج.	٨	٥٨.٢	٩	٣٨.٧
• المشاغـب/ العدواني.	٦	٥٩.٠	٧	٤٠.٢
• الصامـت.	٢	٦٦.٥	٢	٤٤.٤
معامل إرتباط الرتب لسبيرمان = ٠.٢	مستوي المعنوية = ٠.٥٥			

وفي نفس السياق يعرض جدول (٧) نتائج العلاقة الإرتباطية بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط وفق المراكز الستة المدروسة، وتشير النتائج الواردة بالجدول أن قيمة معامل إرتباط الرتب لعلاقة مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط وفق المراكز الستة المدروسة قد بلغت (-٠.٧٧)، وهي قيمة غير معنوية عند مستوي ٠.٠٥، الأمر الذي يعكس عدم وجود علاقة بينهما، مما يشير إلي وجود فجوة بين مستوي إنتشار الأنماط السلوكية السلبية بكل مركز من المراكز الستة المدروسة وقدرات المرشدين الزراعيين المبحوثين في إستيعاب الإختلافات بين هذه الأنماط والتعامل معها، وتظهر تلك الفجوة بجلاء في جميع المراكز المدروسة، وعلي سبيل المثال "مركز ميت غمر" الذي جاء في الترتيب الأول حسب مستوي إنتشار الأنماط السلوكية السلبية المدروسة بقراه وفي نفس الوقت جاء في الترتيب السادس والأخير من حيث سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين به مع تلك الأنماط، وهكذا الوضع بالنسبة لبقية المراكز المدروسة.

جدول (٧): نتائج العلاقة الإرتباطية بين مستوي إنتشار أنماط السلوك الإتصالي السلبي بين الزراع ومستوي سلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع تلك الأنماط وفق المراكز الستة المدروسة.

المراكز المدروسة	مستوي الإنتشار		مستوي سلامة التعامل	
	الترتيب	الوزن النسبي	الترتيب	الوزن النسبي
• بلقاس.	٥	٥١.٣٠	١	٤٧.٢٠
• منية النصر.	٦	٤٧.٠٠	٣	٤١.٤٠
• طلخا.	٤	٥٥.٢٠	٢	٤١.٩٠

• المنصورة.	٦٣.٠٠	٣	٣٥.٥٠	٥
• ميت غمر.	٨٠.٠٠	١	٣٤.٣٠	٦
• اجسا.	٦٧.٧٠	٢	٤٠.٢٠	٤
معامل ارتباط الرتب لسبيرمان = ٠.٧٧			مستوى المعنوية = ٠.٠٧	

### الاستنتاجات الرئيسية والتوصيات

في ضوء ما توصلت إليه الدراسة من نتائج واستنتاجات يمكن الخروج بعدد من المقترحات والتوصيات التي يمكن أن يستعين بها القائمون على الإرشاد الزراعي في مصر في رسم السياسات التعليمية والإرشادية المستقبلية وذلك على النحو التالي:

- ١- إعتمدت النتائج السابقة على زعم المرشدين الزراعيين فيما يتصل بأنماط السلوك الاتصالي السلبي للزراع وسلوكهم كمرشدين لعلاج تلك الأنماط، وهي قد تعطي مؤشرات كافية، إلا أن هناك حاجة ملحة لدراسة موضوعية لهذا السلوك، ومن ثم إعداد برامج تدريبية علاجية لما يتصف به هذا السلوك من عيوب قد تؤدي إلي عدم الإتصال بين المرشدين الزراعيين والزراع، والذي يعد بعداً محورياً في العمل الإرشادي الزراعي.
- ٢- نظراً لإعتماد الدراسة الحالية في تحليلها لمستوي إنتشار أنماط السلوك الاتصالي السلبي للزراع، وسلامة تعامل المرشدين الزراعيين المحليين معها، على إستخدام إستمارة إستبيان بالمقابلة الجماعية، توصي الدراسة الحالية بدراسة نفس الموضوع بإستخدام أسلوب الملاحظة المنتظمة لعينة من الطرق الإرشادية لفترة محددة بعدة قري، لملاحظة الأنماط السلبية الشائعة أثناء تنفيذ تلك الطرق، والحكم على مستوى تعامل المرشدين الزراعيين معها، حيث تتمتع الملاحظة المنتظمة رغم صعوبة إجرائها بالدقة المطلوبة في مثل هذا النوع من الدراسات مقارنة بغيرها من طرق جمع البيانات.
- ٣- أشارت نتائج الدراسة إلي أن المراكز الجنوبية لمحافظة الدقهلية (ميت غمر، وأجا) تنتشر بها الأنماط الاتصالية السلبية للزراع بمعدلات أكبر من إنتشارها بالمراكز الشمالية (بلقاس، ومنية النصر)، في حين حققت مراكز الوسط (المنصورة، وطلخا) معدلات إنتشار متوسطة مقارنة بالمراكز الجنوبية والشمالية، الأمر الذي يعكس ارتباط أنماط السلوك الاتصالي للزراع بمناطق جغرافية بعينها، حيث تظهر بعض الأنماط بكثرة في مناطق جغرافية معينة، في حين تغيب أو يقل ظهورها في مناطق جغرافية أخرى، لذا توصي الدراسة بضرورة قيام الباحثين بتصميم مقاييس مبسطة تتميز بدرجات عالية من الصدق والثبات تعين المرشدين الزراعيين المحليين على إكتشاف أنماط السلوك الاتصالي السلبية في مناطق عملهم.
- ٤- أظهرت النتائج الواردة بالدراسة المستوي المتدني لسلامة تعامل المرشدين الزراعيين المبحوثين مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية المنتشرة بين الزراع بمناطق عملهم، حيث بلغ المتوسط العام للأوزان النسبية لمستوي سلامة التعامل مع تلك الأنماط من قبل المرشدين الزراعيين المبحوثين بالمركز المدروسة مجتمعة ٤٠.١%، لذا توصي الدراسة بضرورة قيام الإدارة المركزية للإرشاد الزراعي بالتعاون مع الإدارة المركزية للتدريب بالوزارة ومعهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية والجهات الأخرى المتخصصة بتنظيم برامج تدريبية للمرشدين الزراعيين المحليين في مجال التعامل مع أنماط السلوك الاتصالي السلبية المنتشرة بمناطق عملهم، وذلك بعد دراسة مستفيضة للتوزيع الجغرافي لأنماط السلوك الاتصالي السلبية، وإستناداً لإجراء مسح لإحتياجاتهم التدريبية في هذا المجال.
- ٥- تناولت الدراسة الحالية بالتحليل أنماط السلوك الاتصالي السلبي ولم تتطرق للأنماط الإيجابية لهذا السلوك، لذا توصي الدراسة بضرورة قيام الجهات البحثية من مراكز بحوث وجامعات بإجراء مزيد من الدراسات تتناول أنماط السلوك الاتصالي الإيجابي وأثرها على زيادة فعالية الإتصال الإرشادي بين الزراع والمرشدين، علاوة على إستجلاء مستوى وجود أنماط سلوك إتصالي سلبية أخرى لم تتناولها الدراسة الحالية.

### المراجع

١. أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور (د.ت.): لسان العرب. دار صادر، بيروت، لبنان.
٢. أحمد محمد عبد الخالق (١٩٨٣): الأبعاد السياسية للشخصية. دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية.
٣. باربارا إنجلر (١٩٩١): مدخل إلي النظريات الشخصية. ترجمة فهد بن ولیم، نادي الطائف الأدبي، المملكة العربية السعودية.
٤. ثابت عبد الرحمن إدريس (٢٠٠٦): برنامج تنمية مهارات الإتصال الفعال: المادة العلمية. مشروع تنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس والقيادات، وحدة إدارة مشروعات تطوير التعليم العالي، وزارة التعليم العالي.

٥. سعيد رفغان العجمي (٢٠٠٦): علاقة بعض سمات الشخصية بإنحراف الأحداث في مدينة الرياض. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الدراسات العليا، قسم العلوم الإجتماعية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، المملكة العربية السعودية.
٦. عازة محمد عبد السلام (٢٠٠٧): مهارات الإتصال. مشروع الطرق المؤدية إلي التعليم العالي. الطبعة الأولى، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة.
٧. قتيبة محمد محمد (٢٠٠٧): الخصائص الشخصية لدي المراهقين المعاقين بصرياً في مراكز الإقامة الداخلية والنهارية والمراهقين المبصرين: دراسة مقارنة. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، كلية التربية، جامعة دمشق.
٨. مجمع اللغة العربية (١٩٨٦): المعجم الوسيط. إدارة إحياء التراث الإسلامي، قطر.
٩. محمد عثمان نجاتي (١٩٨٨): علم النفس في حياتنا اليومية. دار التعلم، الكويت.
10. Linda V. Berens et al. (2002): Quick Guide to the 16 Personality Types in Organizations: Understanding Personality Differences in the Workplace.
11. Patricia Mulkeen (2002): Clash or Coordinate? Understanding Personality Styles. Extension Service, West Virginia University Press, USA.
12. Preston, C. Ni. (2007): Communication Success with Four Personality Types. Second Edition, Preston NI Communication Coaching. [On-line]. Available at: <http://www.nipreston.com.home>.
13. Rochelle, S. (2000): Lesson 31: Personality and its Theories. In: Management Consulting Courses.
14. Rohm, R.A. (2010): A Powerful Way to Understand People. Personality Insights Inc. [On-line]. Available at: <http://www.personalityinsights.com>.
15. Zachariah, S.R. (2007): A Study on Personality Types and Managerial Performance: An Enquiry into the Nature of Relationships. Ph.D. Thesis, Rajagiri College of Social Sciences, Kalamassery, Kerala, India.

### **An analytical study of farmers negative communication behavior patterns and extension agents techniques in dealing with it in dakahlia governorate.**

**Abd El-Magieed, M. A. M.**

**Agric. Extension and Rural Society Dept., Fac. Agric., Mans. Univ.**

#### **ABSTRACT**

The current study aimed mainly to identify the negative communication behavior patterns of farmers. To achieve this objective, the following sub-objectives were formulated:

1. Identifying the diffusion level of the negative communication behavior patterns among farmers in the six studied districts from respondents' extension agents' point of views.
2. Identifying the respondents' extension agents' techniques in dealing with the diffused negative communication behavior patterns of farmers in the six studied districts.
3. Identifying the relationship between the diffusion level of the negative communication behavior patterns among farmers and respondents' extension agents' techniques in dealing with these patterns in the research area.

The study was carried out in Belqas, Meniat EL-Nasr, Talkha, Mansoura, Meet Ghamr and Aga districts at Dakahlia governorate. The study

targeted the universe of extension agents in the six studied districts which amounting to 185 extension agents. As a result of absence of some extension agents, the study universe was consists of 174 VEW's who attended the weekly meeting which had been held in the sub-directorates in each selected district at the time of data collection. Data were collected by using group interview questionnaire during the period from June to August 2010. Frequencies, Percentages, Relative Weights and Spearman Rank Correlation Coefficient were used to analyze data statistically.

The study reached a number of important findings which can be summarized as follows:

1. The findings revealed that the negative communication behavior patterns of farmers were diffused in the research area with a level ranging between medium and over medium from respondents' VEW's point of views. The relative weights of these patterns diffusion was ranged between 57.3% for "close-minded pattern" and 67.2% for "hesitator". The findings indicated also the medium diffusion level of the negative communication behavior patterns among farmers in the research area. The grand mean of relative weights of these patterns diffusion according to respondents' VEW's point of views was 60.7%.
2. The findings indicated that the level of respondents' VEW's dealing with the diffused negative communication behavior patterns among farmers in the research area was below medium. The relative weights of the respondents' VEW's level in dealing with these patterns were ranged between 36.2% for "the dominator pattern" and 44.6% for "hesitator pattern". The findings indicated also the low level respondents' VEW's dealing with the diffused negative communication behavior patterns among farmers in the research area. The grand mean of relative weights of respondents' VEW's level in dealing with these patterns was 40.1%.
3. Finally, the findings revealed that the value of Spearman Rank Correlation Coefficient for the relationship between the diffusion level of the negative communication behavior patterns among farmers in the six studied districts and respondents' extension agents' techniques in dealing with these patterns, was (0.20). This value was insignificant at 0.05 level indicating that there is no relationship between them. These findings indicate the existence of gap between negative communication patterns diffusion and respondents' VEW's capabilities in understanding differences between these patterns and dealing with them. Furthermore, the value of Spearman Rank Correlation Coefficient for the relationship between the diffusion level of the negative communication behavior patterns among farmers and respondents' extension agents' techniques in dealing with these patterns according to the six studied districts, was (-0.77). This value was insignificant on 0.05 level indicating that there is no relationship between them. These findings indicate the existence of gap between negative communication patterns diffusion and respondents' VEW's capabilities in understanding differences between these patterns and dealing with them in the entire studied districts.



كلية الزراعة - جامعة المنصورة  
مركز البحوث الزراعيه

أ.د. / محمود محمد عبد الله الجمل  
أ.د. / عبد الحميد ابراهيم احمد